



COMMERCIAL F/H - SUD DE LA FRANCE

SURGIVISIO est une société spécialisée dans le développement et la commercialisation de systèmes intégrant imagerie médicale et robotique chirurgicale. Notre équipe passionnée conçoit et développe des solutions destinées à l'imagerie interventionnelle 3D avec navigation et robotique intégrée, pour le bloc opératoire. Dans un environnement de haute technologie où l'innovation est centrale dans la stratégie de développement de l'entreprise, nous créons le poste de :

COMMERCIAL F/H qui interviendra sur toute la **moitié Sud de la France**.

Notre Management

Nos valeurs prennent racine dans l'intégrité, l'engagement, la collaboration, l'excellence et l'innovation. Elles sont au service de nos clients et de notre équipe. La proximité de l'équipe managériale avec chacun des collaborateurs constitue le ciment essentiel des relations professionnelles qui s'établissent dans la convivialité au sein de nos bureaux. Nous pensons que l'équilibre professionnel et personnel de nos collaborateurs contribue grandement à l'excellence de services que nous offrons à nos clients et partenaires. Dans le cadre de la gestion de projet et/ou de mission nous favorisons la confiance et l'implication de chacun. Dès votre arrivée, que vous soyez un expert ou débutant dans la vie professionnelle, vous bénéficierez d'un accueil personnalisé afin de vous assurer la meilleure prise en main de vos prérogatives.

Surgivisio est une société qui a de grandes ambitions dans un avenir proche, elle ouvre donc ses portes aux futurs collaborateurs passionnés par leur métier ayant une grande envie de challenge et d'ambition.

Poste et missions

Rattaché(e) directement au Directeur FRANCE, vos principales missions seront :

- Créer et gérer un portefeuille de clients sur toute la moitié SUD de la FRANCE,
- Promouvoir l'offre de services ou de produits ,
- Rendre compte de votre activité commerciale et être force de propositions pour répondre aux constantes évolutions du marché.

Et plus précisément :

- Participer à des salons,
- Remonter les informations satisfaction clients,
- Participer à la veille concurrentielle en remontant les informations sur la concurrence,
- Organiser des réunions de plusieurs chirurgiens et autres possibles intervenants de l'établissement de santé dans le but de présenter et promouvoir les produits de la société,
- Organiser des visites prospect dans l'un de nos centres de référence .

Nous vous accompagnerons et vous formerons afin d'acquérir les connaissances techniques sur nos produits dans le but d'acquérir une réelle autonomie sur le terrain.



Profil recherché

Vous avez idéalement un BAC +3 à BAC +5 dans le domaine de la vente ou de la Santé et/ou vous disposez d'un savoir-faire reconnu sur le marché des dispositifs médicaux implantables.

Vous avez impérativement acquis une expérience minimum de 5 ans sur un poste équivalent de commercial ou d'ingénieur d'Application et vous disposez déjà d'un réseau dans ce secteur (chirurgiens, personnels de bloc, ingénieurs biomédicaux ...).

La connaissance de la chirurgie rachidienne sera appréciée pour réussir votre mission.

Vous maîtrisez l'outil informatique et votre Anglais est de niveau B2 minimum.

Enfin, vous avez d'excellentes qualités relationnelles, vous êtes persévérant(e) , rigoureux/se, force de proposition avec un réel goût du challenge.

Rémunération : Fixe et commissions négociables en fonction de l'expérience + véhicule de fonction + téléphone portable.

Contact

careers@surgivisio.com